

Zeitschrift: Habitation : revue trimestrielle de la section romande de l'Association Suisse pour l'Habitat

Herausgeber: Société de communication de l'habitat social

Band: 71 (1999)

Heft: 5

Artikel: Clé en main ou sur mesure : Trop chère, la maison d'architecte? Pas si sûr!

Autor: Girardin, Fabienne

DOI: <https://doi.org/10.5169/seals-129727>

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften auf E-Periodica. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen sowie auf Social Media-Kanälen oder Webseiten ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. [Mehr erfahren](#)

Conditions d'utilisation

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. La reproduction d'images dans des publications imprimées ou en ligne ainsi que sur des canaux de médias sociaux ou des sites web n'est autorisée qu'avec l'accord préalable des détenteurs des droits. [En savoir plus](#)

Terms of use

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. Publishing images in print and online publications, as well as on social media channels or websites, is only permitted with the prior consent of the rights holders. [Find out more](#)

Download PDF: 23.02.2026

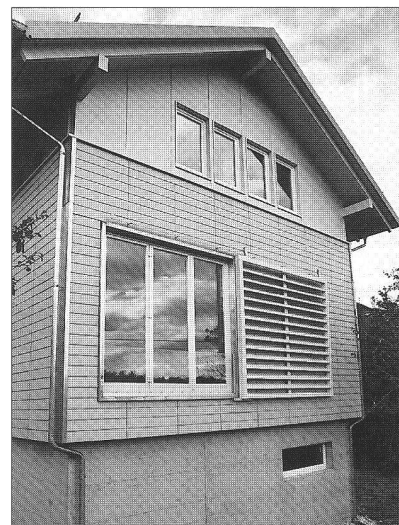
ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, <https://www.e-periodica.ch>

TROP CHÈRE, LA MAISON D'ARCHITECTE? PAS SI SÛR!

C

lé en main ou sur mesure? Nombreux sont les futurs propriétaires ayant dû procéder à ce choix parfois difficile. Nombreux sont les critères qui peuvent faire pencher la balance d'un côté ou de l'autre. Contrairement aux idées reçues, le prix n'est pas le seul élément déterminant. Certains modèles de villas clés en main sont très luxueux et très chers. De l'autre côté, la plupart des architectes sont sensibles au souci d'économie de leur client.

Afin de débrouiller quelque peu l'écheveau des avantages et inconvénients de chaque solution, HABITATION a choisi de décrire deux villas, l'une réalisée par son propriétaire en collaboration étroite avec un architecte, l'autre - une jumelle - achetée sur plan dans le cadre d'un ensemble de maisons mitoyennes mises en vente par un grand promoteur, et construites par une entreprise générale. Il ne s'agit pas ici d'ouvrir une polémique, mais véritablement de présenter deux manières très différentes de devenir propriétaire, avec leurs faiblesses et leurs points forts respectifs. Il ne s'agit pas non plus de lancer un débat sur le critère esthétique qui, néanmoins, de par son importance, pourrait à lui seul faire l'objet d'une étude.



Givrins, façade pignon, Photo H. Ehrensperger

Villa individuelle à Givrins: un exemple de rationalité et de créativité

Le propriétaire de cette villa individuelle s'est trouvé d'emblée dans une situation délicate: il a hérité d'un terrain magnifiquement situé, au centre du village, proche de toutes les commodités et disposant d'une vue superbe, mais présentant une forte déclivité. Salarié, il devait respecter à un budget fixe et impératif.

Son premier réflexe a été d'approcher une entreprise alémanique de vente d'objets en série, mais très vite, il a buté sur un écueil de taille: les travaux de terrassement nécessaires à la construction de sa maison auraient fait exploser son budget initial. Le plus souvent, la maison sur catalogue est prévue pour des terrains plats ou à faible déclivité, ne présentant pas de difficulté majeure. Toute complication supplémentaire en majore le prix.

Dans ce cas particulier, l'entreprise de vente de maisons en série était en concurrence avec un architecte, Hannes Ehrensperger, du Bureau d'architecture SIA E. Catella, E. Hauenstein et H. Ehrensperger à Lausanne. «Je me trouvais face à des vendeurs chevronnés, et finalement pour obtenir le mandat, je n'avais que ma créativité. Mais le défi m'a paru et passionnant et j'ai décidé de le relever», raconte-t-il.

Il s'agissait pour lui de concevoir une maison bien intégrée au site, mais exprimant un langage contemporain. Tout en veillant à réduire les coûts au maximum. Il a finalement opté pour une solution simple et ingénieuse: une maison dépourvue d'excavation (moindres frais) et formée d'un grand

élément rectangulaire reposant d'une part sur la partie la plus élevée du terrain et en contrebas sur un bloc cubique de béton (cf. coupe longitudinale). L'élément rectangulaire dispose d'une ossature en bois avec une trame de 90 cm, permettant d'intégrer portes et fenêtres.

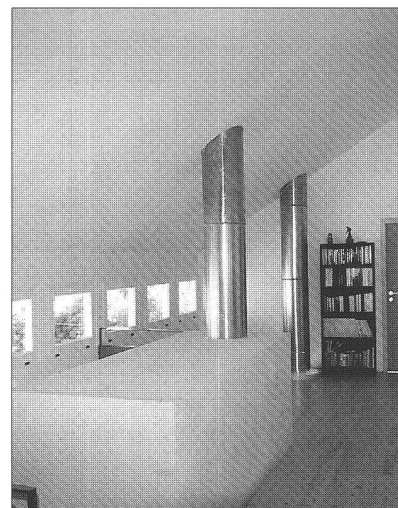
L'idée a séduit le propriétaire, qui a opté pour la solution de la villa sur mesure. C'est alors qu'une étroite et fructueuse collaboration a commencé. Il faut souligner qu'il existait une contrainte supplémentaire parlant en faveur de l'option sur mesure. Le maître de l'ouvrage souhaitait un chauffage à bois. Ce qui du point de vue de la construction est un élément déterminant difficilement intégrable dans un projet en série.

Grâce à la souplesse qu'offre la collaboration avec un architecte, ce désir a pu être exaucé et le propriétaire chauffe sa maison entièrement au bois, solution qui lui tenait à cœur et qui, après une année d'utilisation, le satisfait pleinement. " Il s'agit d'un système de thermostat, très pratique. Il ne faut le recharger qu'une fois par jour, deux lorsqu'il fait extrêmement froid, et il garde la chaleur pendant huit heures d'affilée ", explique-t-il. Bien entendu les chambres restent fraîches, et il a fallu prévoir un espace jeux et travail, tempéré, pour les enfants (hall du premier étage, cf. plan étage). Il y a donc eu là une réflexion sur la vie en famille et sur l'utilisation individuelle des espaces.

D'autre part, toujours par souci d'économie, le maître de l'ouvrage a souhaité réaliser lui-même une partie des travaux (isolation, vernis, peinture). Ce qui n'est guère concevable dans le cadre de la construction en série.

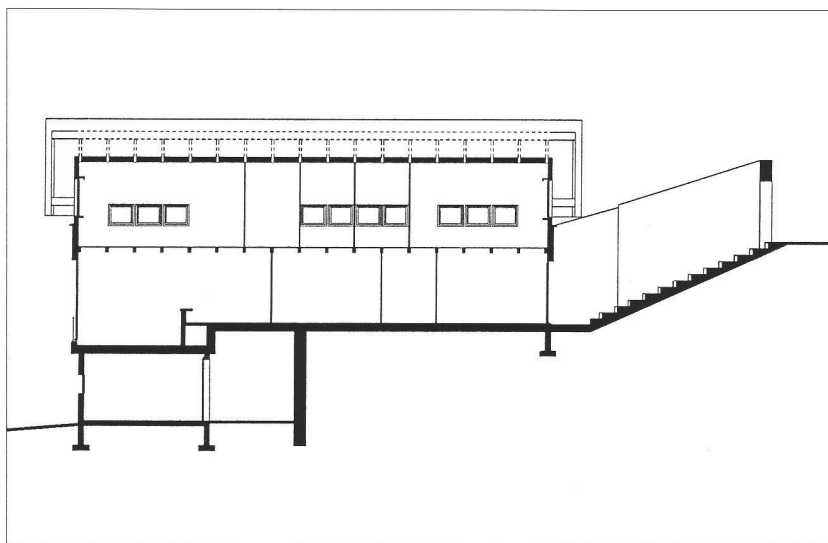
Afin de respecter le budget initial sans diminuer la qualité de la maison du point de vue de son exécution, la construction a été pensée en deux phases. Par exemple: dans un premier temps, les sols sont laissés en plancher sapin (solution bon marché); à moyen terme, ils pourront être recouverts d'un parquet et complétés par une isolation phonique. Cette approche a eu pour conséquence une autre technique pour la pose des conduits électriques et sanitaires, qui ont trouvé un passage ailleurs que dans les dalles.

Le résultat est une maison spacieuse, très lumineuse, avec des pièces de dimensions agréables, les chambres surtout présentant diverses possibilités d'aménagement, à un prix tout à fait concurrentiel. " La grande force de l'architecte, c'est d'être à l'écoute de son client et de détecter ses désirs particuliers ", conclut Hannes Ehrensperger.



Givirins, espace chauffé du premier étage
Photo H. Ehrensperger

Sources H. Ehrensperger

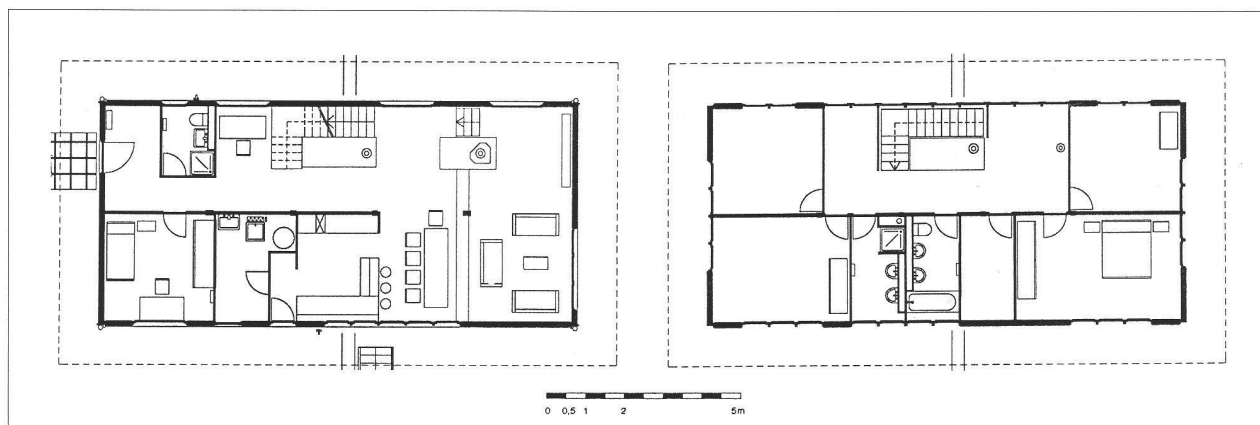


Ci-dessus: Givirins, coupe longitudinale

Ci-dessous: Givirins plans du rez et étage - page suivante: Bogis-Bossey, plans du rez et étage

Le terrain: un élément décisif

Avant d'opter pour tel ou tel type de villa, il faut tenir compte des caractéristiques et de la situation du terrain (paysage, bruit, proximité des voies de communication et d'un centre urbain, ensoleillement, humidité, etc.). Il est indispensable qu'il y ait cohérence entre la maison et sa situation. En effet, cela n'a guère de sens de construire un palace de luxe sur un terrain sis hors de toutes les commodités et voies de communication. Ce genre d'objet fait généralement le bonheur des amateurs de vente aux enchères, car ils sont invendables sur un marché normal. Le propriétaire doit s'assurer qu'il pourra revendre sa maison au moins au prix où il l'a payée.



La villa sur mesure, individuelle à Givrins
Architecte: H. Ehrensperger

HABITABILITE

Surface nette habitable	m2	162.7
Surface nette disponible	m2	210.7

PROGRAMME DU LOGEMENT

	m2		m2
1 entrée	6.00	2 chambres	12.60
1 séjour	25.00	1 hall	21.00
1 coin à manger	9.00	1 buanderie	6.00
1 cuisine	9.50	1 réduit	6.00
3 salles d'eau	6.00	1 atelier	26.00
2 chambres	15.50	1 cave	10.00
1 chambre	18.00		

PRIX

Terrassement, canalisations, BA	fr.	27'000.00
Gros-œuvre 1+2	fr.	142'000.00
Electricité	fr.	16'000.00
Chauffage, sanitaires, ferblanterie	fr.	82'000.00*
Aménagement int. 1+2	fr.	108'000.00
Taxes, divers	fr.	24'000.00

Prix total fr. **489'000.00**
(sans terrain, ni amén. ext.)

Prix au m2 habitable fr. **3005.50**
Prix au m2 disponible fr. **2320.83**

Coefficient K moyen K=0,49 W/m2K

* Y.c. chauffage à bois+cheminée de salon= fr. 42'000.00

La villa clé en main, jumelle type A1, à Bogis-Bossey VD
Architecte: AAA Architectes Associés AG
Promotion: SuissePromotion Immobilier SA
Entreprise: Mobag SA

HABITABILITE

Surface nette habitable	m2	136.50
Surface nette disponible	m2	186.30*

	SNH m2	SND* m2
Sous-sol	-	23.30
Rez-de-chaussée	59.40	59.40
1er étage	70.40	70.40
Balcons(50%)	6.70	6.70
Combles	-	26.60

PROGRAMME DU LOGEMENT

Sous-sol: salle de jeux, buanderie, caves, techniques
Rez: séjour, salle à manger, hall, cuisine, wc visiteurs, garage
1er étage: 3 chambres, 2 salles d'eau, réduit, balcon
Combles: disponibles accessibles par escalier

PRIX

Promotion	fr.	60'000.00
Entreprise	fr.	410'000.00
Prix total	fr.	470'000.00
(sans terrain)		
Prix terrain	fr.	175'000.00

Prix au m2 habitable fr. **3443.23**
Prix au m2 disponible fr. **2522.81**

Coefficient K moyen K=0,46 W/m2K

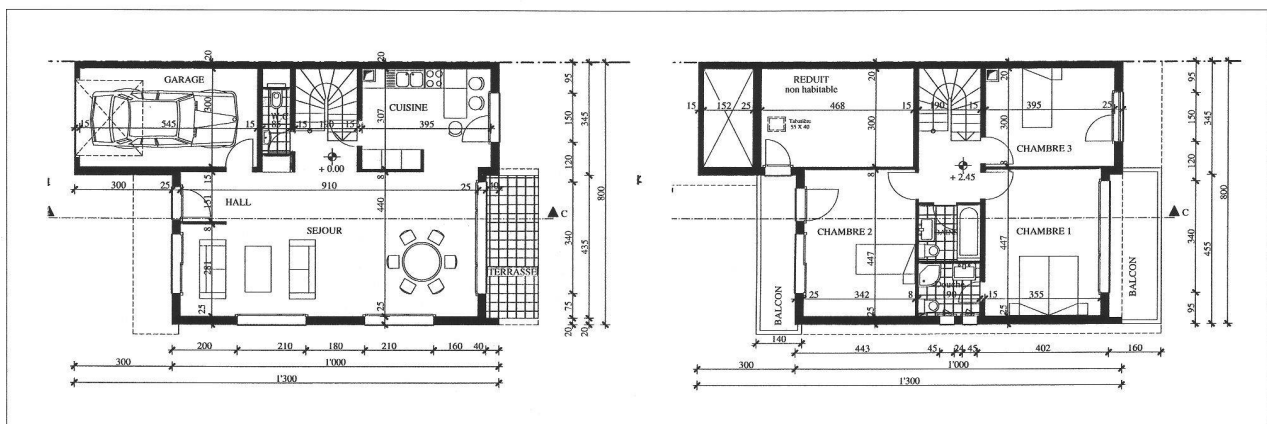
* N.B.: le calcul des surfaces habitables ou disponibles (souvent dépendant des règlements officiels) doit être approché avec précaution.

Villa jumelle, la Résidence "Prés Bonnet" à Bogis-Bossey: une solution pour le grand nombre

Il faut d'emblée préciser que le projet que nous présentons ici est encore à l'état d'ébauche, et que la vente sur plan vient de démarrer. Néanmoins, il nous est paru très intéressant pour illustrer notre propos. Les explications ci-dessous le démontreront. Dans le cadre de ce projet en série, la configuration de départ est tout à fait différente. Il y a, à l'origine, non pas un propriétaire, mais un promoteur qui vise uniquement le marché et qui vend des maisons sur plans.

SuissePromotion a mis au point une approche rigoureuse en plusieurs étapes, tout à fait intéressante et basée sur une longue expérience en la matière. La première étape consiste dans l'achat du terrain. Le promoteur repère un terrain à vendre, bien situé, près des axes de communications et de toutes les commodités (écoles, commerces, etc.) et signe avec le propriétaire une promesse d'achat. Dans un deuxième temps, il développe un projet avec des architectes

indépendants, et leur demande de dessiner un ensemble adapté au marché, d'une approche facile, en puisant dans leur expérience pour ce type d'habitat. Le but étant que l'objet ainsi conçu plaise au plus grand nombre. Ceci fait, SuissePromotion approche différentes entreprises de construction générale, leur indique une norme de qualité, des critères fixes à respecter (terrasse de X m2, cuisinière de marque Y, garage couvert, etc.) et leur demande un prix définitif pour l'exé-



cution des travaux. Dans le cas de Bogis-Bossey, c'est Mobag SA à Genève qui a obtenu le mandat de construction.

« SuissePromotion met les entreprises en concurrence. Ce qui a pour résultat une pression très forte sur les prix. D'autre part, le fait de choisir une entreprise générale sérieuse est une garantie de qualité », explique Giampietro Mondada, membre de la direction générale et associé de Mobag SA. Le chantier ne démarre qu'à partir du moment où 70% des maisons sont vendues.

A l'arrivée, il y a un projet normalisé que l'acquéreur doit accepter tel quel. Les possibilités d'adaptations personnalisées sont très restreintes. Le projet prévoit généralement différentes options standards (cheminée, deux emplacements possibles pour la cuisine,

etc.) dont le supplément de coût viendra s'ajouter au prix de base.

Dès lors que le client potentiel se porte acquéreur, il signe trois contrats en même temps: il achète directement le terrain au propriétaire; il signe un contrat avec l'entreprise générale Mobag SA, ce qui lui permet de dialoguer avec elle sans intermédiaires; et enfin, il signe un contrat de prestation de services avec SuissePromotion pour, entre autres, l'obtention du permis de construire, la recherche des meilleurs prix et la planification des détails de construction. « L'un des grands avantages de ce système, c'est que les droits de mutation de 4% ne sont payés qu'une fois », souligne Giampietro Mondada.

Ce type de villa se vend à 100%. Car tout le projet est, du début à la fin, calqué sur le marché, la demande de la

clientèle. Le risque d'une mauvaise surprise pour le propriétaire est quasiment nul. Tout est déterminé au départ: le prix, les délais et la qualité. SuissePromotion se base sur des études de marché et sait ce que les gens veulent. D'autre part, ses techniques de vente sont très au point: elle tient à disposition de l'acquéreur potentiel une maquette démontable, grâce à laquelle celui-ci peut visualiser son futur logement étage par étage, pièce par pièce. Le candidat propriétaire a en outre l'occasion de se rendre sur le terrain, d'apprécier la vue, les niveaux sonores, le taux d'humidité, etc.

Résultat: une villa certes peu originale du point de vue architectural, mais de bonne qualité, offrant des pièces de taille agréable, possédant toutes les commodités et parfaitement adaptée à la vie d'une famille de la fin du 20ème siècle.

En fin de compte, c'est le client qui a tous les atouts en main. Il doit véritablement se poser la question de ce qu'il privilégie: la créativité, l'individualisation de son espace de vie ou la rigueur d'un objet pratique, fonctionnel, dans la conception duquel il s'implique peu et dont il accepte dès le départ les standards de construction.

Fabienne Girardin

*Bogis-Bossey, vue extérieure, image de synthèse, SuissePromotion
Sources Suisse Promotion*



LE RÊVE D'UNE MAISON ET LES RÉALITÉS DU MARCHÉ

N

ombreux sont ceux qui considèrent comme typiques des sociétés occidentales contemporaines le fait de souhaiter habiter en villa et celui de désirer être

propriétaire. Cependant, ces deux aspirations ne sont pas généralisées et surtout, elles ne se superposent pas forcément. L'enquête UNIVOX (GfS)¹ sur le logement en Suisse réalisée en 1994, illustre parfaitement ces états de faits (tableau 1). Cette enquête montre que plus de 34% de la population enquêtée ne souhaite pas vivre en habitat individuel et par ailleurs 55% des locataires ne souhaitent pas devenir propriétaires. Elle permet aussi d'observer que les locataires désirant devenir propriétaires ne rêvent pas tous d'une villa, puisque 36% d'entre eux désirent vivre en immeuble. Par

ailleurs, parmi les personnes aspirant à rester locataires, 54% rêvent d'une villa... Les résultats montrent bien que l'aspiration à l'habitat individuel et l'aspiration à la propriété renvoient à des choses différentes. On considère souvent l'habitat en villa comme une manière de vivre « à la villageoise », à la campagne et à proximité des espaces naturels. De plus, la villa incarne le projet de constituer une cellule familiale avec couple et enfants. L'aspiration à la propriété est en revanche liée à l'importance accordée au logement dans la vie quotidienne et à un calcul économique. Le loge-